

**Subárea de Formação**

Compras, Vendas e Inventário

**Mercado**

Global

**Modalidade\***

Self Learning

**Duração\***

01h30

## Conteúdo Programático

# Cegid Primavera | CRM

**Pré-requisitos**

n/a

**Destinatários**

Consultores, Técnicos e Utilizadores PRIMAVERA que pretendam utilizar o módulo de CRM

**Enquadramento e Objetivos**

Entre no jogo com o Cegid Primavera | CRM. CRM significa “Customer Relationship Management” e refere-se a todas as estratégias, técnicas, ferramentas e tecnologias utilizadas pelas empresas para desenvolver, reter e adquirir clientes. Esta formação irá mostrar como usar a solução de forma a potenciar ao máximo a conversão de negócio. Alimente o ciclo de venda, desde uma pista de negócio, até à fidelização de clientes.

Pretende-se que no final, os formandos sejam capazes de:

- Saber gerir contactos e atividades;
- Saber como registar oportunidades de venda e efetuar o seu acompanhamento.

\* A modalidade e a duração poderão variar em função do mercado

**Portugal**

T (+351) 253 309 241  
academy.pt@email.cegid.com

**Angola**

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy.ao@email.cegid.com

**Moçambique**

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy.mz@email.cegid.com

**Cabo Verde**

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy.afr@email.cegid.com

## Conteúdo do curso

---

### CRM - Customer Relationship Management

Gestão de Contactos das Entidades

Entidades Externas

Gestão de Atividades

Oportunidades de Venda

- Ciclo de Venda

- Propostas

- Do Orçamento à Encomenda

- Atividades Associadas a Oportunidades de Venda

Análises de Exploração

- Atividades

- Oportunidades de venda

- Pipeline

---

### Fecho Curso

#### Portugal

T (+351) 253 309 241  
academy.pt@email.cegid.com

#### Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy.ao@email.cegid.com

#### Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy.mz@email.cegid.com

#### Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy.afr@email.cegid.com